

УДК 811.111'42

ПРОСТОРОВА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ВИРАЖЕННЯ АСИМЕТРИЧНОСТІ СТОСУНКІВ КОМУНІКАНТІВ У АВТОРИТАРНОМУ ДИСКУРСІ

Г.І. Барташева, канд. філол. наук (Харків)

У статті розглядаються особливості функціонування проксемічної складової у дискурсі авторитарних комунікантів. Досліджується роль просторової орієнтації у вираженні асиметричності стосунків комунікантів у авторитарному дискурсі.

Ключові слова: авторитарність, асиметричність, дискурс, невербальна комунікація, проксеміка, просторова орієнтація.

Барташева А.И. Пространственная ориентация как средство выражения асимметричности отношений коммуникантов в авторитарном дискурсе. В статье рассматриваются особенности функционирования проксемической составляющей в дискурсе авторитарных коммуникантов. Исследуется роль пространственной ориентации в выражении асимметричности отношений коммуникантов в авторитарном дискурсе.

Ключевые слова: авторитарность, асимметричность, дискурс, невербальная коммуникация, проксемика, пространственная ориентация.

Bartasheva G.I. Spatial orientation as means of expressing asymmetry of communicative relations in the authoritarian discourse. The article focuses on peculiarities of functioning of proxemic constituent in the discourse of authoritarian interlocutors. The role of spatial orientation in expressing asymmetry of communicative relations in the authoritarian discourse is analyzed.

Key words: asymmetry, authoritarianism, discourse, nonverbal communication, proxemics, spatial orientation.

Комунікація є єдністю вербальних та невербальних компонентів, а одними з основних принципів її врегулювання є принципи кооперації та ввічливості, що накладають обмеження на поведінку комунікантів. Ці принципи нерідко порушуються у процесі спілкування, бо побудова дискурсу у відповідності до постулатів співробітництва Г.П. Грайса [2] може вступати у протиріччя з комунікативною інтенцією мовця. Так, йдеться про ситуації, що мають через цілий ряд причин конфліктний характер, коли спостерігається неспівпадання, протиставлення інтересів індивідів, їх комунікативних цілей, наприклад, у ситуаціях конфронтації, конфлікту [6] або ситуаціях здійснення авторитарного тиску, домінування. У таких випадках досягнення комунікативної мети часто залежить від того, наскільки ефективно індивід зможе поєднати своє прагнення позиціонувати себе як

домінантну особу, вищу від співбесідника за комунікативним статусом, із прагненням все ж таки максимального слідування основним комунікативним принципам.

Актуальність дослідження зумовлена цілісним антропоцентричним підходом до процесу комунікації як єдності вербальних та невербальних компонентів спілкування, а також врахуванням впливу соціальних та особистісних характеристик індивіда на його комунікативну поведінку. Метою даної статті полягає у встановленні специфіки використання комунікативно значущої проксемічної складової у дискурсі авторитарних комунікантів. Об'єктом дослідження є проксемічна складова комунікативного процесу, а предметом – особливості функціонування просторової орієнтації як засобу вираження асиметричності стосунків комунікантів у авторитарному дискурсі.

Авторитарний дискурс – це вид спілкування, учасники якого розділені “дистанцією влади”. Він характеризується асиметричними стосунками між комунікантами, і його обов’язковою характеристикою є “соціально-зумовлена нерівність інтерактантів за соціально-рольовим статусом” [4, с.54]. Поведінка комунікантів з вищим статусом стосовно співбесідника відзначається підкресленням асиметрії у спілкуванні шляхом вказування на нерівноправність комунікантів: “обмеження співбесідника у комунікативних правах у процесі спілкування, демонстрація асиметрії додає силу, авторитет тому з комунікантів, хто демонструє цим свій вищий статус” [5, с.19].

Асиметричність у авторитарному дискурсі проявляється як на вербальному, так і на невербальному рівні. Проте притаманна цьому типу дискурсу семантика спонукання, що вербально оформлюється як наказ, вказівка, погроза, примушування тощо, значною мірою реалізується саме у невербальній поведінці комуніканта [1]. Засоби здійснення спонукання на вербальному рівні виявляються часто недостатніми внаслідок певної обмеженості формулами ввічливості, характерними для даного мовного середовища. І тоді саме невербальні засоби несуть максимальне навантаження у реалізації авторитарності у комунікативному процесі. Комуніканти звертаються до невербальних компонентів спілкування (НВК), які надають їм можливість як виразити власну домінуючу позицію, так і завдати якомога меншої шкоди лицю співбесідника завдяки меншій експліцитності НВК у порівнянні з вербальними засобами. Як зазначає А.Д. Белова, вербальні засоби часто виявляються недостатніми внаслідок своєї обмеженості формулами ввічливості, що є притаманними для певного мовного середовища, і тому саме НВК несуть максимальне навантаження у реалізації директивності, домінантності у комунікативному процесі. Тобто у порівнянні з вербальними засобами НВК є більш дієвими у випадках потреби вираження погрози, наказу, примусу тощо [1].

Про значну роль невербальних засобів у статусному позиціонуванні комуніканта свідчить той

факт, що у ситуації сприйняття партнера по спілкуванню його невербальна поведінка буде перш за все нести інформацію про його стосунки з іншими людьми, його соціальні ролі та статус. Однією з причин того, що у порівнянні з вербальними засобами дієвість компонентів невербальної комунікації є вищою, слугує той факт, що невербальні стимули сприймаються як основні при встановленні статусної позиції індивіда [5; 8; 10; 15; 16]. Невербальна комунікація також відіграє значну роль у сприйнятті почуттів та інтенцій індивідів, бо невербальні сигнали є ключовими для здійснення міжособистісних оцінок [3].

“Stanley, please.” Collings had got to her feet, and I had to admit, very unwillingly again, that the old rough tones had authority in them. “Can I prevail on you not to conduct your private quarrels in this office?” (Amis)

Наведений приклад ілюструє тезу щодо значущості невербальних засобів у врегулюванні міжособових стосунків – комунікативна дія адресанта безперечно є директивною та змушує адресата припинити сварку, чим здійснює вплив на його поведінку і реалізує стосунки домінування у комунікації. Тим не менш засоби вираження директивності на вербальному рівні виявляються вочевидь недостатніми внаслідок своєї обмеженості формулами ввічливості, що є прийнятними у даному мовному середовищі (професійний дискурс – бесіда лікаря із родичами пацієнта). Саме невербальні засоби несуть максимальне навантаження у позиціонуванні комуніканта як домінантного у цій ситуації. Жорсткі, авторитарні інтонації адресанта, а також використання проксемічної складової наповнюють комунікативну дію бажаною імперативністю та директивністю.

Про асиметричність комунікативних дій і комунікативної значущості співбесідників свідчать розбіжності у їхній невербальній поведінці. Під час проведення експериментів з декодування статусу комуніканта за його невербальною поведінкою було встановлено: чим більша різниця у статусі комунікантів, тим яскравіше виражені розбіжності у їх невербальній поведінці – тобто тим менше симетрії

спостерігається у їх комунікативних діях [16]. Так, більш високий статус приписується комунікантам із серйозним обличчям, високо піднятою головою та гучним голосом; зокрема саме у інтонаційних контурах, що їх використовують комуніканти, знаходить відображення статусне позиціонування індивідів та реалізується домінування у комунікації. Водночас, для комунікантів з низьким статусом характерними виявились невпевнена, нервова посмішка, напівопущена голова та нервово-стрижений або наляканий голос [8; 16]. У авторитарному дискурсі комунікант, який має нижчий статус та обмежений принципами ввічливості і рамками етикетної поведінки, просто не може дозволити собі симетричної реакції на комунікативну дію співбесідника.

Дотик, як нульова форма дистанції між комунікантами, також є показником статусної приналежності: індивід з більш високим статусом частіше торкається свого комунікативного партнера. Н. Хенлі [14], ґрунтуючись на проведених ним дослідженнях, робить висновок, що дотик, поряд з роздивлянням співбесідника та вказуванням на нього, є типічно домінантним компонентом невербальної поведінки; у той же час симетричне використання вищевказаних невербальних знаків свідчить про рівностатусне положення комунікантів.

Комунікант, що домінує, згідно спостережень А. Модильяні [18] набагато частіше перериває візуальний контакт, аніж його співбесідник, який, навпаки, прагне якомога довше утримати контакт очей. Такі висновки були зроблені також Р. Екслейном [10], який стверджував, що неавторитарний комунікант підтримує більш інтенсивний візуальний контакт зі своїм домінуючим співбесідником.

Про асиметричність комунікативних дій та статусу співбесідників, поряд з засобами кінесики (жести, міміка, погляд) та просодії (комунікативно значущі інтонація, темп мовлення, тембр та гучність голосу), свідчать проксемічні характеристики комунікативної поведінки авторитарної особистості: відстань між комунікантами або їхня взаємна просторова орієнтація. Тобто, здійснення контролю та реалізація авторитарності знаходять безпосе-

реднє відображення у проксемічній складовій дискурсу. Початок досліджень умов та наслідків різного поводження комунікантів з простором та міжособовою дистанцією було покладено працею Е.Хола [13]. Згідно його спостережень, комуніканти, що мають рівний статус, розміщуються під час спілкування на більш близькій відстані один до одного, аніж ті, чий статус відрізняється.

Орієнтація комунікантів у просторі стосовно один одного є однією з форм регулювання просторового контакту, що здійснює вплив на хід спілкування. Індивід, що прагне здійснювати контроль над співбесідником, робить вибір на користь прямої просторової орієнтації – тобто “обличчям до обличчя”:

When I went to the kitchen, Lady D swung round on me with an expression that showed clear as a bell that she expected a full report on the case of the buggered-up book. (Amis)

Такий вид орієнтації сприяє надходженню додаткової інформації за візуальним сенсорним каналом перцептора, та надає йому можливості ефективно використовувати погляд та жести для впливу на співбесідника:

Richard Pratt turned slowly and looked up at Mike, then his eyes travelled down to the bottle, and he raised his eyebrows, a slight, supercilious arching of the brows, and with it a pushing outward of the lower lip, suddenly imperious and ugly. (Dahl)

Пряма просторова орієнтація є найбільш характерною для авторитарного індивіда, бо він прагне максимально ефективно використовувати усі наявні у його розпорядженні засоби комунікативного впливу на співбесідника. Наслідком такої орієнтації у просторі є максимально можливе використання вербальних та невербальних комунікативних компонентів, що передаються різними каналами:

Then, leaning sharply, he would lift his right hand and say, “Stop!” (Warren)

Gerald let go of his daughter’s arm and turned, peering sharply into her face. “And if that’s why you came out here to wait for me, why didn’t you say so without beating round the bush?” Scarlett...felt her face growing red. (Mitchell)

У той же час для підкреслення асиметричності стосунків у авторитарному дискурсі, може використовуватися просторова орієнтація, за якої лише один із співбесідників спрямовує погляд на іншого, а саме, коли погляд на адресанта впливу спрямовує індивід, що знаходиться у більш слабкій комунікативній позиції. У такому випадку авторитарний індивід прагне занизити комунікативний статус співбесідника, невербально демонструючи, що вважає його негідним своєї уваги. Поряд з вербальним висловленням у подібній ситуації авторитарність підкреслюється також інтонацією та позою.

Авторитарні комуніканти активно регулюють та модифікують свою просторову орієнтацію, причому модифікація проводиться як у горизонтальній, так і вертикальній площині. Регуляція просторового контакту у вертикальній площині проявляється у зміні положення тіла у напрямку знизу-вгору та навпаки, а регуляція у горизонтальній площині – у зміні дистанції між співрозмовниками. Так, наприклад, Е. Гофман стверджує, що авторитарний комуніканти може втручатися у особистий простір свого співбесідника, бо “володіння” територією іншої людини є показником його рангу. І навпаки, дотримання території є обов’язковим для комуніканта, чий статус нижчий стосовно співбесідника [11]:

She came swiftly across the room, right up close to me where I was standing, and she dropped her head and looked down at me – the old look of a smile that wasn't a smile, and the big grey eyes staring at me with their bright black centers. I knew I would do everything she said. (Dahl)

Авторитарний комуніканти, що вдається до активної модифікації просторової орієнтації, може вільно змінювати своє положення стосовно співбесідника та схильний до зменшення дистанції. Він встановлює власні “правила гри”, і саме така ініціативна зміна його положення у просторі підкреслює його більш високий комунікативний статус стосовно співбесідника, бо свідчить про асиметричність стосунків комунікантів. Індивід, що займає більш слабку комунікативну позицію щодо авторитарного співрозмовника не має такої свободи у виборі просторової орієнтації, тобто він у своїй комунікативній

поведінці керується правилами, що йому нав’язує авторитарний співбесідник:

“The less she moves around the better.” He stood up to show that the interview was over. The best man in the business had no time for idle talk. (Shaw)

“What sorts of physical reactions do you mean?” asked Nowell, taking a pace to one side to head Collings off if she tried to run out of the room. “Eye movements, changes of expression and so on.” (Amis)

Як висновок відзначимо, що у авторитарному дискурсі асиметрія стосунків між співбесідниками на рівні просторової орієнтації проявляється у тому, що авторитарний індивід сам обирає своє положення у просторі стосовно співрозмовника. Він має можливість перервати візуальний контакт та повернутися спиною до партнера по комунікації, якщо це йому потрібно та сприяє наголошенню його комунікативного статусу. Керуючи поведінкою співбесідника шляхом комунікативного впливу, авторитарний індивід за бажання утримує пряму орієнтацію “обличчя до обличчя”, що підкреслює асиметричність стосунків, бо при цьому співбесідник не має такої свободи вибору. Авторитарний індивід надає перевагу саме прямій орієнтації, бо таке розміщення комунікантів дозволяє найефективніше використовувати невербальні (зокрема кінесичні) засоби впливу на співбесідника.

У подальшому перспективними представляються дослідження комунікативно значущої проксемічної складової, і зокрема просторової орієнтації індивідів, у різних типах дискурсу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белова А.Д. Лінгвістичні аспекти аргументації / А.Д. Белова. – К. : Астрєя, 1997. – 310 с.
2. Грайс Г.П. Логіка і мовленнєве спілкування / Г.П. Грайс // Нове у зарубіжній лінгвістиці. – М. : Прогрес, 1985. – Вип. 16. – С. 217–237.
3. Лабунська В.А. Невербальна поведінка (соціально-перцептивний підхід) / В.А. Лабунська. – Ростов : Вид-во Ростов. ун-ту, 1986. – 136 с.
4. Пушкин А.А. Способ организации дискурса и типология языковых личностей / А.А. Пушкин // Язык, дискурс и личность : межвуз. сб. науч. трудов. – Тверь : ТГУ, 1990. – С. 50–59.

5. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин. – Воронеж : ИПЦМОУВЭПИ, 2001. – 252 с. 6. Фролова І.Є. Системні засади визначення конфліктного дискурсу / І.Є. Фролова // Вісник Харків. нац. ун-ту імені В.Н. Каразіна. – 2003. – № 609. – С. 114–119. 7. Amis K. Stanley and the Women / K. Amis. – London : Penguin Books, 1985. – 319 p. 8. Argyle M. The Communication of Inferior and Superior Attitudes by Verbal and Nonverbal Signals / [Argyle M., Salter V. Nicholson H., Williams M., Burgess P.] // The Psychosociology of Language / Ed. by S. Moscovici. – Chicago : Markham, 1972. – P. 54–65. 9. Dahl R. Tales of the Unexpected / R. Dahl. – London : Penguin Books, 1980. – 286 p. 10. Exline R.V. Visual behaviour as an aspect of power role relationships / Exline R.V., Ellyson S.L., Long B. // Advances in the study of communication and affect. – N.Y. : Plenum, 1975. – Vol. 2. – P. 21–51. 11. Goffman E. Strategic interaction / E. Goffman. – N.Y. : Plenum, 1969. – 125 p. 12. Hailey A. Hotel / A. Hailey. – London : Pan Books, 1965. – 413 p. 13. Hall E.T. The silent language / E.T. Hall. – Garden City : Doubleday, 1959. – 125 p. 14. Henley N. Nichtverbale Kommunikation und die soziale Kontrolle ьber Frauen / N. Henley // Gewalt durch Sprache / Hrsg. von S. Trumel-Plotz. – Frankfurt-am-Main : Fischer, 1984. – S. 39–49. 15. Kendon A. Some Relationships between body motion and speech, in studies in dyadic communication / A. Kendon ; ed. by A.W. Siegman, B. Pope. – Elmsford, NY : Pergamon Press, 1972. – P. 177–210. 16. Mehrabian A. Some referents and measures of nonverbal behaviour / A. Mehrabian // Behaviour research methods and instrumentation. – 1969. – No.1. – P. 203–207. 17. Mitchell M. Gone with the Wind / M. Mitchell. – N.Y. : A Dell Book, 1995. – 956 p. 18. Modigliani A. Embarrassment, facework, and eye contact: testing a theory of embarrassment / A. Modigliani // Journal of personality and social psychology. – 1971. – Vol. 17. – P. 15–24. 19. Shaw I. Bread upon the Waters / I. Shaw. – N.Y. : A Dell Book, 1981. – 479 p. 20. Warren R.P. All the King's Men / R.P. Warren. – Moscow : Progress Publishers, 1979. – 449 p.